

Entrevista com CMW - Cruz Martins & Wahl Lda.

Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso

Joaquim Cruz Martins

Socio Gerente

Quality Media Press - o que significa para a empresa economia ibérica? Qual a vossa forma de estar perante a relação Portugal/Espanha.

R. - Eu considero a economia ibérica um mercado local. Eu estou em Braga e vou daqui a Madrid no mesmo tempo que vou daqui a Faro. Se entendo o que é a economia ibérica, para mim é um mercado local. Se eu me quiser internacionalizar devo dizer que vou para França ou Inglaterra por exemplo, a Espanha é o meu mercado local. A partir de Braga se traçar um círculo até Lisboa apanho tanto de Espanha como de Portugal. Desde 1993 quando começamos a exportar para Espanha, que nós passamos a considerar Espanha como um mercado local. Eu penso que as pequenas e médias empresas portuguesas consideram Espanha a verdadeira comunidade europeia.

Q. - Quais as dificuldades que encontraram quando entraram em Espanha?

R. - A maior parte das vendas que fazemos para Espanha são de uma maneira indirecta. Nós tivemos sempre um distribuidor espanhol, mas nas zonas em que estamos próximos nós fazemos a distribuição directamente. Em Espanha trabalhamos com dois distribuidores que estão sedeadas perto de Madrid, funcionam muito bem, temos muito boas relações, são pessoas muito dinâmicas. No conjunto das duas empresas, esta a CMW e a MDF que temos no Sul, são empresas que facturam anualmente mais de 3 milhões de euros para Espanha. A CMW tem uma facturação anual de 11 milhões de euros, para Espanha são somente 1 milhão e 750 mil de euros. Pela MDF a facturação para Espanha é de 1 milhão e 500 mil euros, o volume total de facturação é de 4 milhões e 500 mil euros.

Q. - O volume de facturação da empresa é só distribuído por Portugal e Espanha?

R. - Não também temos outros mercados.

Q. - No seu negocio em particular o mercado espanhol é tão importante como o mercado português?

R. - Neste momento o mercado espanhol não está muito longe do mercado português, porque o mercado português é sensivelmente um quinto do mercado espanhol. Enquanto que a Espanha está sempre a crescer, tem uma economia fantástica, em Portugal temos uma economia fraca, frouxa, que demora a adaptar-se, temos um problema estrutural. Penso que estamos na passagem de uma economia em que a mão-de-obra intensiva para uma economia mais qualificada e de investimento mais intensivo. Nós não consideramos vender para Espanha como um mercado internacional.

Q. - O que leva as pequenas e médias empresa a ter muita dificuldade mental em ultrapassar as fronteiras?

R. - Hoje em dia é algo que não faz sentido, quase não se pensa que há fronteiras, temos o euro em comum. Eu penso que há alguma dificuldade em entrar no mercado espanhol, mas que a pouco e pouco se vai conhecendo o mercado espanhol e desenvolvendo o negócio. Eu para ir para Espanha não encontro barreiras de nenhuma espécie, nós funcionamos com empresas espanholas, temos fornecedores espanhóis e também exportamos como sendo algo natural.

Q. - Quais os planos para o futuro da CMW? Vai continuar com a mesma percentagem na parceria existente?

R. - Nós estamos com 50%/50% e à partida ninguém acredita que a empresa funcione com esta distribuição. Nós estamos a trabalhar há 22 anos, sempre funcionamos e tivemos sucesso. A empresa começou do 0 e foi crescendo, foi tendo sempre uma possibilidade de expansão, nunca fizemos investimento muito grandes de cada vez. Esta empresa é uma empresa num nicho de mercado, trabalhamos material de desgaste. A nossa empresa no fundo é uma empresa em que sai um pouco fora do normal das fundições, nós trabalhamos na diversidade e na flexibilidade. Este tipo de empresa na Europa, neste nicho de mercado é uma empresa com alguma dimensão, mas no fundo continua a ser uma empresa pequena. Nós estamos neste momento nas 4500 toneladas ano. Este tipo de indústria tem de ser flexível, inovadora neste nicho de mercado. Eu tenho consciência que as peças que fabrico hoje, posso não as fabricar daqui a 5 anos. Nós temos a noção de que temos que inovar algo para podermos sobreviver no futuro. É evidente que há barreiras como a introdução de novos concorrentes. Os nossos produtos tem tido fácil aceitação, a empresa alemã tem ajudado muito no desenvolvimento dos produtos. Quando se tem 50% de cada lado a solução é uma solução de compromisso.

Q. - Acha que é viável existirem outras empresas de sucesso com parcerias similares a esta?

R. - Eu neste momento procuro uma parceria em Espanha para a fundição que temos no Tramagal. A fundição que temos foi uma fundição muito importante em Portugal há 30 anos.

Era uma das maiores fundições portuguesas e tinha 550 pessoas, tinha uma capacidade de fabricação de peças na ordem das 8 mil toneladas ano. Esta empresa Actualmente é uma empresa que tem alguns pontos fracos. No Tramagal não há gás natural, estamos a produzir só aços. Não posso ter hoje uma fundição de aço sem gás natural. Hoje o gás propano que utilizamos custa-nos mais que a energia eléctrica, o que é um paradoxo. O gás natural se não chegar ao Tramagal cria-me um problema na empresa, eu preciso de gás natural para funcionar. Esta é a única fundição em Portugal capaz de fazer peças para a energia eólica. A Espanha já está mais adiantada, começou a fabricação destas peças para a energia eólica há 10 anos atrás. Em Portugal neste momento não há nenhuma fundição a fazer peças para a energia eólica. O parceiro que nós queremos é alguém dentro dos players da energia eólica. Neste momento temos a empresa preparada para passar para uma S.A., a empresa tem uma autonomia financeira para podermos apresentar um projecto de investimentos. O que procuro é um parceiro para viabilizar essa empresa dentro dessa estratégia.

Q. - Quais os pontos fortes da empresa?

R. - O edifício no Tramagal tem 14700 m², tem uma altura fantástica o que permite fazer esse tipo de peças, o montante de peças a fabricar pode ir até as 6 mil toneladas ano. É uma empresa que falta introduzir alguma capacidade, não é necessário fazer grandes investimentos. Aquilo que a nossa empresa procura como objectivo é colocar esta empresa novamente no topo. O Tramagal é uma freguesia no conselho de Abrantes e que há 30/40 anos foi o maior aglomerado industrial, neste momento está em fase de decréscimo, colocar a empresa no ramo da energia eólica seria para nós fundamental. Em Espanha poderíamos encontrar um parceiro com experiência e conhecimentos que pudesse participar connosco neste projecto.

Q. - Quais os projectos da empresa para os próximos 5 anos?

R. - O meu sonho é ter esta empresa bem colocada no mercado, sem problemas financeiros, muito bem estruturada. A NDF Tramagal era uma empresa já falida, que compramos há 4 anos, o meu sonho é coloca-la de novo no topo e direccionada para a energia eólica. É muito difícil viabilizar uma empresa que é de aço e não tem por exemplo gás natural. A CRW tem uma boa estrutura financeira e uma óptima estrutura de quadros para levar a empresa para o futuro.